



# DocSourcing

polina.kachurina@docsourcing.ru  
docsourcing.ru

## СТАРТ Бортника

(ёмко про программу грантового финансирования)

1. Раньше это была трёхступенчатая программа:

Старт-1 --> Старт-2 --> Старт-3, то есть после первого старта можно было организовать только последовательную пролонгацию.

**Теперь в эту цепочку можно войти со стадии Старт-2**, но на тех же условиях (кроме законченного проекта по Старт-1) - внебюджет 50% отпроекта (то есть 3 миллиона).

Кроме того, **на уровне Старт-3 появилась еще одна опция (заменяющая) - Старт-Бизнес.**

Если Старт -3 - это всё-таки продолжение исследований и разработок, то Старт-Бизнес это прямо уже агрессивное завоевание рынка. Подробнее про них тут: <http://fasie.ru/programs/programma-start/>

Там очень удобная табличка (приводим её ниже).

	Старт-1	Старт-2	Старт-3	Бизнес-Старт
Размер гранта	До 2 млн. руб.	До 3 млн. руб.	До 4 млн. руб.	До 5 млн. руб.
Срок гранта	1 год			
Внебюджетное софинансирование	Не требуется	Не менее 100% суммы гранта (средства инвестора)		Не менее 100% суммы гранта (собственные средства или средства инвестора)
Направление расходов	Проведение НИОКР. Подробный <a href="#">перечень расходов</a>			Коммерциализация результатов НИОКР. Подробный <a href="#">перечень расходов</a> (коммерциализация)
Участники	Физ.лица или юр.лица	Юр.лица		Юр.лица, завершившие Старт-2

2. Сфокусируемся на **СТАРТ-1**.

**Конкурс для:**

- физ. лиц** (при условии, что они одновременно не принимают участие (выступать руководителем предприятия, научным руководителем проекта) в других проектах, финансируемых Фондом. В случае победы в конкурсе потребуются создание юридического лица)
- юр. лиц** (не старше 2 лет, ведущие сотрудники предприятия (руководитель предприятия, научный руководитель проекта) не должны участвовать в других проектах, финансируемых Фондом; предприятие ранее не должно было получать финансовую поддержку Фонда).

Дают **2 млн.** на один год.

В смете по проекту много "лишних" с точки зрения бустрэпперства расходов (соц.налоги и пошлины, время и силы на оформление РИДа в ЦИТИС итд. ит.п., при этом часть того, что вы захотите "осметить" может быть осметить нереально - компьютеры будете покупать на зарплаты) так что считайте, что придёт примерно 1 200 000.



# DocSourcing

polina.kachurina@docsourcing.ru

docsourcing.ru

## **С остав расходов:**

- а) заработная плата;
  - б) начисления на заработную плату;
  - в) спецоборудование (не более 10% от суммы гранта);
  - г) материалы, сырье, комплектующие (не более 30% от суммы гранта);
  - д) оплата работ соисполнителей;
  - е) прочие работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями;
  - ж) прочие общехозяйственные расходы (не более 10% от суммы гранта).
- Расходы на статьи «д» и «е» должны составлять в совокупности не более 30% от суммы гранта»

## **Результат:**

- а) РИД\* и прототип,
  - б) руководитель официально оформлен в штат компании-грантополучателя.
- (также см. <http://docsourcing.ru/assets/images/fondy.pdf>)

## **3. Теперь главные "фишечки":**

**А.** Большие зарплаты не проставить, хоть теперь и можно ставить больше (для новых заявителей):

"на статью относится заработная плата работников предприятия, непосредственно занятых выполнением НИОКР по контракту с Фондом. Рекомендуемое среднее значение заработной платы, начисленной из средств, полученных по договору (контракту) от Фонда, на одного сотрудника Исполнителя 60 000 рублей в месяц. Рекомендуемый максимальный уровень заработной платы, начисленной из средств, полученных по договору (контракту) от Фонда, на одного сотрудника Исполнителя не более 100 000 рублей в месяц".

**Б.** Считается, что бизнес-план крутой или фин. модель (прямо сделанную финансистом) иметь очень важно, хоть и не обязательно. Мы тоже думаем, что это очень хорошо, но- оно должно быть очень органично для руководителя проекта. По сути ему с этим жить и это не просто заявка на деньги, это ведь план работ по развитию вашего проекта на ближайший год.

К сожалению, основываясь на опыте (именно по Старту через нас прошло примерно пол сотни проектов), нет единого правила здесь. По конкурсам тоже правила периодически меняются. Что важно, так это читать положения о конкурсах (ну или если Вы пришли к нам, то за вас это уже прочитали мы), использовать рекомендации по составлению документов из самого последнего опубликованного Положения.

Если руководитель хорошо читает фин. модель и поясняет её - то конечно это большой плюс (если хочет и это органично вписывается в его презентацию проекта, то мы научим).

**В.** Презентация. Для неё есть специальный шаблон. Он немного поменялся к текущему коллзу. После просмотра шаблона, сразу возникает 2 вопроса:

- а) "А почему он такой стрёмный?"
- б) "А можно я со своим?"

Отвечаю:

- а) на этот вопрос у меня ответа нет, но если бы вы видели столько презентаций чиновников,



# DocSourcing

polina.kachurina@docsourcing.ru

docsourcing.ru

сколько видела я, то вы бы согласились, что это просто супер шаблон. Голова чиновников, принимающих решения устроена совсем иначе. И сейчас это - ваша целевая аудитория. Учитывайте её удобства по восприятию информации и не капризничайте. (Психику своих клиентов мы, конечно, бережем и презентацию делаем за них).

б) можно, но не очень нужно. С одной стороны, если вы "со своим" будете один единственный - то, конечно, вы запомнитесь, с другой - больше 3 на память одного эксперта это уже неудобно для запоминания и может даже вызвать раздражение. Но никто не мешает вам добавлять слайды в шаблон, если вы хотите сказать что-то еще.

## Г. Письма поддержки.

Это очень крутая тема, которая даёт дополнительные баллы. Но "научи дурака Богу молиться..." почему-то теперь модно заваливать ФБ этими письмами. Больше 3-4 писем никому не надо. И письма должны быть очень продуманы с точки зрения отправителя (его компетенции и статус). Если организация (типа ВУЗа с низкой коммерциализацией разработок) клипает письма всем своим МИПам подряд (а МИПы год из года закрываются или висят мёртвым грузом) - никто их уже и считать не будет, не позорьтесь. Конечно, если у вас крутой-офигенный ВУЗ типа МИСиС или ИТМО и письмо подписал кто-то авторитетный - обязательно прикрепляйте.

Я бы посоветовала запрашивать письма у таких организаций, с которыми глаза-то стыдно поднять, даже если вы и не совсем "с улицы" пришли. Такие могут и жёстко раскритиковать, и обрабатывать инфо месяцами, но итогом для вас может стать не просто бумажка с печатью и подписью, а вполне дельные советы и даже перспективное знакомство. Умеренно понаглеть здесь можно и нужно.

Рассказали вам в этом документе примерно 15% наших секретов.

Положения программы: <http://fasie.ru/programs/programma-start/>

И напоминаем, что мы никак не аффилированы с Фондом, мы аутсорсим документооборот для тех компаний, которые считают целесообразным освободить свои ресурсы от этой задачи для большей фокусировки на разработках и их коммерциализации. И ещё мы терпеть не можем грантоешек и определяем их быстрее, чем кто-либо (включая экспертов Фонда). Зато с амбициозными и трудолюбивыми компаниями мы часто долго и продуктивно дружим (оформив нашу дружбу агентским).

Хорошая и ёмкая презентация про все основные программы у нас есть вот здесь (там же и условия сотрудничества, а также перечень ): [http://docsourcing.ru/zayavki\\_na\\_granty](http://docsourcing.ru/zayavki_na_granty)

**Полина Качурина**

Генеральный директор компании **DocSourcing**.

([ylpolina@yandex.ru](mailto:ylpolina@yandex.ru))